INDUSTRY

PROFILE

Wineries

Canada

90-00474/

Regional Offices

Newfoundland

Parsons Building
90 O'Leary Avenue
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel: (709) 772-4053

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
Suite 400
134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel: (902) 566-7400

Nova Scotia

1496 Lower Water Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel: (902) 426-2018

New Brunswick

770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON
New Brunswick
E1C 8P9
Tel: (506) 857-6400

Quebec

Tour de la Bourse
P.O. Box 247
800, place Victoria
Suite 3800
MONTRÉAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel: (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor
1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel: (416) 973-5000

Manitoba

330 Portage Avenue
Room 608
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel: (204) 983-4090

Saskatchewan

105 - 21st Street East
6th Floor
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 0B3
Tel: (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
Suite 505
10179 - 105th Street
EDMONTON, Alberta
T5J 3S3
Tel: (403) 420-2944

British Columbia

Scotia Tower
9th Floor, Suite 900
P.O. Box 11610
650 West Georgia St.
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel: (604) 666-0434

Yukon

108 Lambert Street
Suite 301
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel: (403) 668-4655

Northwest Territories

Precambrian Building
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 1C0
Tel: (403) 920-8568

For additional copies of this profile contact:

Business Centre
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

Tel: (613) 995-5771

PU 3049

INDUSTRY PROFILE

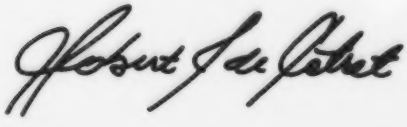
WINERIES

1988

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.



Minister

Canada

1. Structure and Performance

Structure

The Canadian wine industry is composed of establishments which are primarily engaged in pressing grapes and fermenting grape juices to produce wines, but also includes those establishments which import wines for blending and bottling. The industry produces a wide variety of table wines, sparkling wines, sherries, vermouths, ciders and coolers.

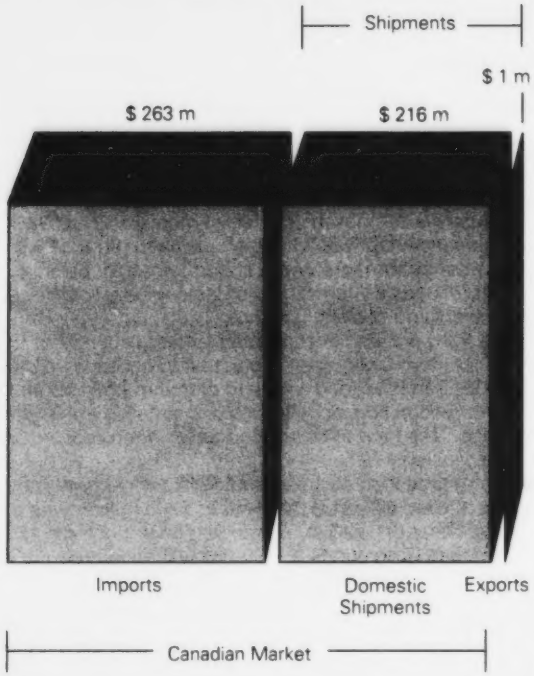
Table wines made from grapes constitute the largest segment of the market, and is divided into two categories: a low- to mid-priced vin-ordinaire table wine, which is price sensitive; and a mid- to premium-priced branded category where product recognition, appellations and vintages are important to consumer acceptance. The low- to mid-priced table wines account for 80 percent of the Canadian market.

In 1986, the industry produced shipments of $218 million from 50 winery establishments. Imports were valued in that year at $263 million with a 55-percent share of the Canadian market. Some 90 percent of imports originate from the European Community (E.C.), mainly France, Italy and Spain. These countries account for more than 50 percent of world wine production and more than 70 percent of Canadian imports. Four percent of imports originate from the United States. Exports are minimal, accounting for around $1 million annually.

The industry is closely regulated both at the federal and provincial levels. These regulations influence the structure of the industry, the cost of production and the product pricing and marketing. There is a wine industry presence in seven out of the 10 provinces. The industry is concentrated in Ontario, British Columbia and Quebec which together produce approximately 90 percent of the shipments. Approximately 1400 persons are employed in wine production. Although not covered in this profile, there are a further 600 employed by wineries in retail and distribution and in the bottling operations of the Société des alcools du Québec.

The wine industry in Ontario and British Columbia is closely linked to the grape-growing sector and, as such, is heavily influenced by agricultural policies. Provincial regulations influence the ability of wineries in these provinces to source competitively priced inputs and to select desirable grape varieties. Currently, in Ontario and British Columbia, there are blending restrictions which tie the use of imported grapes, grape equivalent or wine to a proportion of domestically grown grapes purchased. In addition, there are limits to the proportion of imported material in any one product. In Ontario, wineries utilize between 50 percent and 70 percent of the annual domestic grape crop with the remainder being used for non-wine purposes such as juice and fresh fruit markets or for purchase as surplus. In British Columbia, wineries are required to purchase all the grape crop, except some five percent which finds its way into the market for juice or fresh fruit consumption. Grape purchases by Canadian wineries have an estimated farm value of $26 million. Approximately 1000 full- and part-time grape growers supply the wineries. In contrast, the other provinces use primarily imported juice, grapes or concentrates to make wine, which may be blended with wine imported in bulk and then bottled for the domestic market, or imported and bottled without blending. Quebec accounts for the largest share of these operations.

Industry, Science and Technology Canada
Industrie, Sciences et Technologie Canada



Imports, Exports and Domestic Shipments 1986

Provincial liquor control agency practices related to listings, distribution and price mark-ups have tended to favour the sale of provincially produced wines over other domestic or imported products. In all provinces, wines are distributed through liquor control board outlets. In British Columbia and Ontario there are also private wine outlets which retail only provincially produced wines. Quebec requires that any wine sold in grocery stores be bottled in the province. As a result of these policies, the wine industry has developed on a fragmented, provincial basis, with a large number of small plants serving restricted markets.

There is a high degree of corporate concentration in the wine industry. Four companies account for more than 70 percent of the market for domestic wine. Andres Wines Limited and T.G. Bright and Co. Limited are publicly traded; Ridout Wines Limited (owner of Chateau-Gai and Casabello) is a subsidiary of Canadian-owned John Labatt Ltd.; and Calona Wines Ltd.is owned by Heublein, the second largest wine company in the United States. The Quebec provincial government, through its bottling operations, is the fourth largest wine supplier in Canada.

There are a number of estate and cottage wineries producing premium varietal wines, generally using grapes from their own vineyards. These wineries, however, account for only three percent to four percent of the domestic market. Estate wineries have been defined in British Columbia as those producing no more than 136 380 litres of wine annually. It is the only province which applies such a definition.

The industry has been inhibited in its marketing efforts because of a lingering image problem. Canadian wine quality has greatly improved over the years and many Canadian wines have won awards in international competitions. Consumer awareness of these developments and recognition of this success has been slow in developing.

Performance

Since the 1970s, there has been a gradual shift away from the consumption of alcohol-containing beverages in Canada. Wine has been the only segment of the beverage alcohol industry to experience growth in per capita consumption, increasing from 5.3 litres in 1973 to 9.3 litres in 1986. In major wine-producing countries, consumption is much higher. In 1986, per capita consumption was more than 73 litres in Italy and 78 litres in France.

The trend in wine consumption in Canada has been away from high alcohol, sweet wines to lower alcohol table wines. Fruity, sweet wine products, at one time, were the traditional style of wine produced in Canada because native grapes, primarily the hardier labrusca varieties, are more suitable for such wines. While the Canadian grape and wine sector has undergone major changes to adapt its products to meet the shift in consumer preference, these changes have been gradual.

Since provincial policies preclude a major portion of the wine industry from importing all but a small portion of its grape needs, the Canadian industry was faced with utilizing less suitable grapes until the more expensive but favoured vinifera and hybrid varieties became prevalent. In the early 1980s, the shift in consumer preference away from red wines to white created a surplus of red wine grapes and red wines, along with another adjustment in the grape varieties planted. Both the federal and provincial governments have provided support to encourage the adoption of new varieties.

The industry has added coolers to its product line, following a popular U.S. trend. Coolers provide an outlet for low-quality wine as well as for wines produced from fruits other than grapes. Although rapidly gaining five to six percent of the market, coolers are low-profit-margin items, but they provide volume throughput to wineries and diversify product lines.

By 1987, the number of wineries operating in Canada had grown to 61 establishments. This growth has been attributable to an increase in estate wineries, which are small and account for a small proportion of the employment in the sector.

2. Strengths and Weaknesses

Structural Factors

Development of the Canadian wine industry must be viewed in the context of the regulatory environment in which it operates.

The major factors affecting the competitiveness of wine production are access to competitively priced wine grapes of suitable varieties and quality; flexibility to produce wines which respond to changing consumer tastes; consumer perception of product quality; and, for low-priced wines, economies of scale.

Domestically grown grapes have traditionally been hardy varieties which are unsuitable for production of the currently favoured, dry table wines. While some grape growers are making the conversion to the more desirable hybrid and vinifera varieties, the results of this transition are slow to appear in terms of the commercial availability of these grapes for wine production because new wines require about five years to become commercially productive. Both the grape growers and the wine industry regard 15 years to be the minimum time required for new variety development. Approximately one-half to two-thirds of the Canadian wine grape acreage continues to produce the less suitable varieties, as well as grapes which are part of a structural surplus. While there have been federal-provincial programs to purchase surplus grape production, it has continued to be a problem.

With some exceptions, Canadian-grown grapes are generally more expensive than those available from other grape-growing countries. However, vinifera varieties, used to produce premium-priced wines, are available at prices closer to those of Californian varieties.

Grape varieties generally used for low- to mid-priced table wines cost Canadian wineries about 50 percent more than similar varieties cost wineries in California. This cost differential is partially attributable to the Canadian climate, provincial regulations which limit wineries from importing inputs, and the consequent negotiating power of the grape marketing boards in setting prices to wineries. In those provinces where there are no restrictions on the use of imported inputs, wineries purchase grapes, juice or wine from lower-cost foreign sources.

There is currently an international wine surplus which is exerting a downward influence on wine prices. The surplus results from a number of factors: agricultural subsidies to E.C. grape producers have contributed to continued high levels of grape production, while demand for wine in Europe is declining; productivity of vineyards is increasing; and there have been several years of excellent production. In the E.C., surplus wines and grapes have been distilled to produce alcohol for other purposes. The quantities involved are highly significant and are now believed to be equivalent to one-fifth of E.C. production.

Total Shipments and Employment

Economies of scale are more important in the production of low-priced wines than premium-priced wines. Within the current provincial regulatory environment, the large multi-plant Canadian wine industry has been limited in its ability to rationalize and take advantage of economies of scale and, as a result, Canadian wineries have a lower productivity level than U.S. wineries. Canadian and U.S. wage rates and packaging costs are considered to be roughly similar. The cottage or estate wineries, producing premium wines, are generally comparable to their U.S. counterparts in terms of scale.

While both European and U.S vintners have cost advantages over Canadian vintners due to their ability to secure grape supplies at lower prices, they also have marketing advantages which stem from their established reputations and brand recognition. Where developed and recognized, appellations have been used to denote particular styles or qualities of wine associated with particular geographic areas. Appellation use has had a significant influence in the marketing of their wine. There is no recognized wine appellation system for Canadian wines.

The Canadian wine industry has steadily improved its product and, in volume terms, competes primarily in the low- to mid-priced table wine market. The generally higher cost of production for domestic wines is compensated at the retail level by different mark-up policies. In addition, in some jurisdictions, domestic wines may be retailed at the winery, and may have access to wider distribution than imported wines through either company retail stores, licensed retail outlets or grocery stores. (The latter applies only in the province of Quebec.)

Trade-related Factors

Tariffs on wine products are low and have little influence on trade in wine. Canadian tariff rates are C$0.20 per gallon for still-grape wines while U.S. tariffs are higher at US$0.375 to US$0.625 per gallon (C$0.454 to C$0.756, based on an exchange rate of C$1.21 = US$1.00). In the case of sparkling wine, the Canadian tariff is C$4.00 per dozen bottles (approximately C$2.00 per gallon) whereas U.S. tariffs are US$1.17 (C$1.42) per gallon.

Of greater importance than tariffs in influencing trade are provincial listing, distribution and pricing practices. These have become major irritants to Canada's trading partners. In the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), several important changes were made to improve access of U.S. wines to the Canadian market. Still to be resolved, however, is the matter of a formal complaint by the E.C. upheld by a GATT Panel Report (October 1987) that these practices were inconsistent with international trading rules.

Under the FTA, national treatment will be granted to U.S. wines for listings and distribution whereby U.S. wines will be treated no less favourably than Canadian products, and an administrative appeal process will be established to review disputed listing decisions. Differences in price mark-ups in excess of those justified for cost-of-service considerations are to be reduced by 25 percent on the effective date of the agreement, with a further 25-percent reduction 365 days later. The remaining difference is to be eliminated in equal steps over the remaining five years.

Other effects of the FTA are that: Quebec may continue its requirement that wine sold in grocery stores be bottled in Quebec, provided there are alternative outlets, such as the liquor stores, available for U.S. wines; private wine stores in British Columbia and Ontario are permitted to continue operating under existing regulations; current listings of estate wineries in British Columbia will be retained; U.S. state-controlled liquor agencies, which are the equivalent of Canada's liquor control boards, will be required to accord Canadian wines national treatment; and both U.S. and Canadian tariffs will be reduced to zero in equal steps over a 10-year period. It should be noted that the FTA does not require changes to either Canada's internal barriers to trade in wine or to domestic wine content regulations.

In the GATT matter referred to above, the Panel Report has been adopted by GATT Council and Canada has agreed to report back to the Council by the end of 1988 on the measures taken to meet GATT requirements. As the E.C. dominates the Canadian imported wine market, the nature and timing of these measures will be of great importance to the industry as it strives to maintain its position.

Technological Factors

Winemaking is a traditional, mature technology. Although the basic process of fermentation remains, new technology, in terms of both equipment and processes, is being adopted. Many of the Canadian vintners have been trained in the leading centres in Europe and California. The Canadian wine industry is considered to be as technologically advanced as its competitors in spite of being a relatively new entrant into the dry table wine market.

3. Evolving Environment

The increasing Canadian consumption of wine, coupled with the potential for growth, present good opportunities for increased wine sales in Canada. As the domestic market becomes more open to imports, the structural weaknesses of the industry will, however, become more apparent.

Major wineries will need to rationalize to lower the cost of production. Job losses could occur. These wineries are likely to move towards increased bottling and blending of imported wines for the low-priced table wine market. Impediments to the adjustment process lie in the interprovincial barriers to trade and the content or blending requirements imposed by some provincial governments. The extent to which the industry will be able to adjust successfully will depend on the removal of these barriers and the rate at which this is done. An intergovernmental committee of ministers on internal trade is working towards an agreement for the removal of interprovincial barriers to trade in alcoholic beverages.

Grape growers, too, will face adjustment pressures arising from an existing surplus problem, a loss of market for the less suitable varieties and pressure to lower prices. In the past, provincial policies have been to encourage the use of domestic grapes to the greatest extent possible. In the future, wineries will likely make sourcing decisions on a more commercial basis.

Both the grape growers and the wineries will move further towards the production of an improved quality of grapes and wine. Efforts to gain international recognition and appellation designations for Canadian viticultural areas and wine-grape varieties will continue.

The resolution of the GATT issue discussed above will improve access to the Canadian market on a multilateral basis, and will likely result in increased exports from the E.C. The impact on the domestic wine industry could be severe, given the already significant market presence of E.C. wines in Canada.

As a result of the FTA, U.S. wines are also expected to gain a greater presence in the market. The U.S. wine industry is most likely to increase its exports of low-priced wines to Canada. It is not clear whether U.S. market gains will come primarily at the expense of European or Canadian wines; however, the Canadian wine industry will, in any case, face the prospect of erosion of its market share.

4. Competitiveness Assessment

The Canadian industry currently operates in a highly regulated environment. In the absence of changes to the current regulatory regime (chiefly internal barriers to trade and wine-content regulations), it is unlikely that the low-priced wine segment would be competitive in a more open trading environment.

However, the Quebec segment of the industry, which is heavily based on the blending and bottling of imported wines, is competitive and expected to remain so because it can freely source its inputs and sell its products in grocery stores.

The cottage or estate wineries have established a niche in the domestic market and most are competitive in the mid- to premium-priced market. The removal of interprovincial barriers could open up market opportunities on a national basis. This segment of the Canadian industry could be relatively unaffected by either the GATT decision or the FTA because much of the increased import competition is expected to be in the low- to medium-priced range of products.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Service Industries and Consumer Goods Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Wineries
235 Queen Street
Ottawa, Ontario
K1A 0H5

(613) 954-2934

PRINCIPAL STATISTICS[1] SIC(s) COVERED: 1141 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Establishments	33	33	34	39	46	50
Employment	1 239	1 298	1 379	1 339	1 421	1 400
Shipments ($ millions)	65	219	222	235	256	218
Shipments ('000 hl)	393	1 156	1 136	1 196	N/A	N/A
Investment ($ millions)	N/A	11.9	12.7	15.4	16.1	15.2
Profits after tax ($ millions)	4.0	15.9	18.1	16.9	16.1	N/A
(% of income)	6.2	7.9	7.8	6.8	6.3	N/A

TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exports ($ millions)	—	1	1	1	1	1
Domestic shipments ($ millions)	65	218	221	234	255	216
Imports ($ millions)	65	189	164	226	210	263
Canadian market ($ millions)	130	407	385	460	465	479
Exports as % of shipments	0.4	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4
Imports as % of domestic market	50.1	46.6	42.6	49.0	45.2	54.9

Source of imports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	8	79	—	13
	1983	7	87	—	6
	1984	5	84	—	11
	1985	4	93	—	3
	1986	4	93	—	3

Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Others
	1982	72	8	—	20
	1983	67	9	2	22
	1984	65	17	2	16
	1985	77	11	7	5
	1986	86	6	6	2

(continued)

REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	6	26	35	10	23
Employment – % of total	N/A	18	49	N/A	23
Shipments – % of total	N/A	21	42	N/A	27

MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
T.G. Bright and Co. Limited	Canadian	All regions
Andres Wines Limited	Canadian	All regions
Ridout Wines Limited	Canadian	Ontario and British Columbia
Calona Wines Ltd.	American	British Columbia

(1) Figures do not include the operations of the Société des alcools du Québec.
N/A Not available

Note: Statistics Canada data have been used in the preparation of this profile.

PROFIL
DE L'INDUSTRIE

Entreprises vinicoles

Canada

Bureaux régionaux

Terre-Neuve

Parsons Building
90, avenue O'Leary
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-4053

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
134, rue Kent
bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400

Nouvelle-Écosse

1496, rue Lower Water
C.P. 940, succ. M
HALIFAX
(Nouvelle- Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-2018

Nouveau-Brunswick

770, rue Main
C.P. 1210
MONCTON
(Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-6400

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest
4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-5000

Manitoba

330, avenue Portage
bureau 608
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-4090

Saskatchewan

105, 21e Rue est
6e étage
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 0B3
Tél. : (306) 975-4400

Alberta

Cornerpoint Building
10179, 105e Rue
bureau 505
EDMONTON (Alberta)
T5J 3S3
Tél. : (403) 420-2944

Colombie-Britannique

Scotia Tower
9e étage, bureau 900
C.P. 11610
650, rue Georgia ouest
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0434

Yukon

108, rue Lambert
bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 1C0
Tél. : (403) 920-8568

Pour obtenir des exemplaires de ce profil, s'adresser au :

Centre des entreprises
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 995-5771

PU 3049

PROFIL
DE L'INDUSTRIE
ENTREPRISES VINICOLES

1988

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution actuelle des échanges commerciaux et leur dynamique, l'industrie canadienne, pour survivre et prospérer, se doit de soutenir la concurrence internationale. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents qui sont des évaluations sommaires de la compétitivité de certains secteurs industriels. Ces évaluations tiennent compte de facteurs clés, dont l'application des techniques de pointe, et des changements qui surviendront dans le cadre de l'Accord de libre-échange. Ces profils ont été préparés en consultation avec les secteurs industriels visés.

Cette série est publiée au moment même où des dispositions sont prises pour créer le ministère de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie, fusion du ministère de l'Expansion industrielle régionale et du ministère d'État chargé des Sciences et de la Technologie. Ces documents seront mis à jour régulièrement et feront partie des publications du nouveau ministère. Je souhaite que ces profils soient utiles à tous ceux que l'expansion industrielle du Canada intéresse et qu'ils servent de base aux discussions sur l'évolution, les perspectives et l'orientation stratégique de l'industrie.

Ministre

1. Structure et rendement

Structure

L'industrie vinicole canadienne regroupe les établissements vinicoles spécialisés dans le pressage du raisin et la fermentation du jus de raisin pour en faire du vin. Elle inclut également les établissements importateurs de vins pour en faire des mélanges puis les embouteiller. Parmi les produits de ce secteur, citons les vins de table, les vins mousseux, les sherries, les vermouths, le cidre et les boissons rafraîchissantes.

Les vins de table naturels, qui forment la plus grande part du marché, se divisent en 2 catégories : les vins de table ordinaires à bas et moyens prix, dont les ventes sont liées aux variations des prix, et les vins de marque, à prix moyens et élevés, pour lesquels la qualité, l'appellation et le millésime sont des facteurs importants auprès des consommateurs. Les vins de table à bas et moyens prix comptent pour 80 p. 100 du marché canadien.

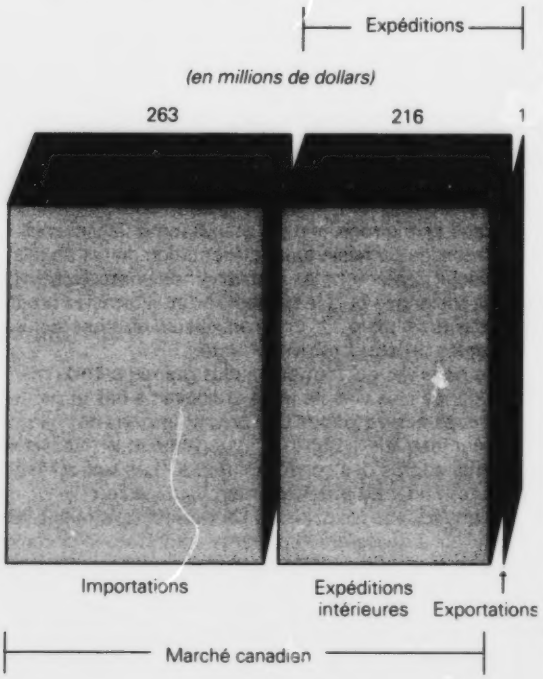
En 1986, les 50 entreprises vinicoles du Canada enregistraient des expéditions de 218 millions de dollars. La même année, les importations s'élevaient à 263 millions, soit 55 p. 100 du marché canadien. Quelque 90 p. 100 de ces importations provenaient de la CEE, surtout de France, d'Italie et d'Espagne; ces derniers pays assuraient plus de 50 p. 100 de la production mondiale de vin et plus de 70 p. 100 des importations canadiennes. Les importations de vins américains représentent 4 p. 100 du marché. Les exportations sont minimes, se chiffrant annuellement à environ 1 million de dollars.

Cette industrie est extrêmement réglementée tant au niveau fédéral que provincial. Les règlements influent sur l'organisation de l'industrie, les coûts de production, de même que sur les prix et les méthodes de commercialisation. Même s'il existe des établissements vinicoles dans 7 des 10 provinces, l'Ontario, la Colombie-Britannique et le Québec produisent ensemble près de 90 p. 100 des expéditions. Cette industrie emploie environ 1 400 personnes dans le secteur de la production; ajoutons que quelque 600 autres sont employées par les exploitations pour la vente au détail et la distribution, de même que dans les usines d'embouteillage de la Société des alcools du Québec; ces activités ne sont pas traitées dans ce profil.

En Ontario et en Colombie-Britannique, l'industrie vinicole est liée au secteur de la culture de la vigne et, à ce titre, dépend de la politique agricole. Les règlements provinciaux imposent aux entreprises des restrictions sur l'achat des matières premières à prix compétitifs et le choix des meilleures variétés de cépages. Les restrictions sur les mélanges actuellement en vigueur en Ontario et en Colombie-Britannique permettent aux viticulteurs d'acheter une proportion donnée de raisins, de concentrés ou de vins importés en fonction de la quantité de raisins canadiens qu'ils utilisent. A cela s'ajoutent des limites sur la proportion de matières importées et utilisées dans un produit donné. En Ontario, les entreprises transforment annuellement de 50 à 70 p. 100 des vendanges, le reste pouvant être vendu sous forme de jus ou de raisins frais ou acheté à titre d'excédent. En Colombie-Britannique, les entreprises vinicoles sont tenues d'acheter la totalité des vendanges, sauf quelque 5 p. 100 qui sont consommés frais ou transformés en jus. Les achats de raisins pour en faire du vin sont estimés à 26 millions de dollars.

Canada

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



1986 - Importations, exportations et expéditions intérieures.

Environ 1 000 viticulteurs, soit toute l'année soit de façon saisonnière, alimentent les entreprises vinicoles. Dans les autres provinces, cette industrie utilise surtout des jus, des raisins ou des concentrés importés pour fabriquer du vin, qui peuvent être mélangés à des vins importés en vrac avant d'être embouteillés pour le marché intérieur; les vins sont également importés en vrac pour être embouteillés sur place. C'est surtout le Québec qui se livre à cette activité.

Les règlements des régies provinciales des alcools sur l'inscription au catalogue, la distribution et la majoration des prix tendent à favoriser la vente des vins produits dans la province au détriment d'autres vins canadiens ou importés. Dans toutes les provinces, les vins sont uniquement vendus dans les magasins de la régie provinciale des alcools. Cependant, la Colombie-Britannique et l'Ontario possèdent des magasins de vins privés ne vendant que des vins fabriqués dans leur province. D'autre part, le Québec exige que les vins vendus dans les magasins d'alimentation soient embouteillés dans la province. Pour ces raisons, le marché des vins est très fragmenté dans chaque province, comptant un grand nombre d'entreprises servant des marchés restreints.

L'industrie vinicole est très concentrée; 4 entreprises accaparent plus de 70 p. 100 du marché des vins canadiens. Les Vins Andrès Ltée et TG Bright and Co. Limited sont de propriété publique, tandis que Ridout Wines Limited, propriétaire de Chateau-Gai et de Casabello, est une filiale de la société canadienne John Labatt Limitée. Calona Wines Ltd. appartient à Heublein, la 2e grande société vinicole américaine. Au Canada, le gouvernement du Québec, par l'intermédiaire de ses installations d'embouteillage, est le 4e marchand de vins.

Il existe également un certain nombre de petits viticulteurs et de domaines vinicoles fabriquant des vins de qualité, habituellement à partir de leurs propres vignes, mais ils ne détiennent toutefois que de 3 à 4 p. 100 du marché canadien. La Colombie-Britannique définit comme « domaines vinicoles » les exploitations ne produisant pas plus de 136 380 L de vin annuellement. C'est la seule province qui applique une telle définition.

La piètre réputation des vins canadiens continue d'entraver les efforts de commercialisation. La qualité des vins canadiens s'est bien améliorée avec les années et de nombreux vins ont aujourd'hui remporté des prix dans des concours internationaux. Toutefois, le grand public ne s'est intéressé que très lentement à cette évolution et a tardé à reconnaître ce succès.

Rendement

Depuis les années 70, la consommation de boissons alcoolisées n'a cessé de diminuer au Canada. Seule la consommation de vin per capita est en hausse, passant de 5,3 L en 1973 à 9,3 L en 1986. Dans les pays grands producteurs de vin, cette consommation est beaucoup plus élevée : plus de 73 L en Italie et de 78 L en France en 1986.

Les Canadiens ont tendance à abandonner les vins doux et ceux à taux élevé d'alcool au profit des vins de table moins alcoolisés. Les vins doux et fruités ont été longtemps le principal produit des viticulteurs canadiens, car les raisins du pays, surtout les variétés labrusca plus résistantes au gel, se prêtent mieux à la production de tels vins. En dépit des efforts des viticulteurs et des entreprises vinicoles pour adapter leurs produits aux goûts des consommateurs, le changement ne s'est fait que graduellement.

Aux termes des règlements provinciaux, une forte proportion des entreprises vinicoles canadiennes ne peut importer qu'une très petite partie des raisins dont elle a besoin. L'industrie s'est vue obligée d'utiliser d'autres espèces de raisins de moins bonne qualité et ce, jusqu'à ce que se répandent les variétés hybrides et vinifera, plus coûteuses, mais plus populaires. Au début des années 80, la préférence pour les vins blancs au détriment des rouges a entraîné un surplus de raisins noirs et de vins rouges, ainsi qu'une nouvelle rationalisation des vignobles. Les gouvernements fédéral et provinciaux ont offert une aide pour encourager l'adoption de nouvelles variétés de cépages.

Suivant la tendance du marché américain, cette industrie s'est lancée dans la production de boissons rafraîchissantes. Ces produits permettent d'utiliser les vins de moindre qualité, de même que les vins fabriqués avec d'autres sortes de fruits. Même si les boissons rafraîchissantes sont des produits à faible marge bénéficiaire, ils ont rapidement conquis de 5 à 6 p. 100 du marché et permettent aux entreprises vinicoles d'augmenter leur production et de diversifier leurs gammes de produits.

En 1987, on dénombrait au Canada 61 établissements vinicoles. Cet essor est lié à l'augmentation du nombre de domaines vinicoles qui sont de petite envergure et qui n'emploient qu'une faible proportion des travailleurs de ce secteur.

2. Forces et faiblesses

Facteurs structurels

L'expansion de cette industrie canadienne doit être replacée dans le contexte de la réglementation dans laquelle elle est enfermée.

L'approvisionnement en raisins de variétés et de qualité appropriées à des prix concurrentiels, la possibilité de fabrication de diverses sortes de vins pour mieux répondre à la demande des produits plus variés, des marques de qualité et, pour les vins bon marché, les économies d'échelle sont les principaux facteurs influant sur la compétitivité de cette industrie.

Jusqu'à récemment, seuls les cépages les plus robustes étaient cultivés au Canada, mais ils se prêtaient mal à la production des vins de table secs qui ont actuellement la cote. Même si certains viticulteurs se convertissent aux meilleures variétés d'hybrides et de vinifera, trop peu de ces espèces sont actuellement disponibles pour la production vinicole, car il faut en général 5 ans pour que les nouvelles vignes deviennent productives commercialement. Les viticulteurs ainsi que les entreprises vinicoles estiment qu'il faut au moins 15 ans pour mettre au point une nouvelle variété. Entre la moitié et les deux tiers des vignobles canadiens continuent de produire des variétés moins appropriées et de récolter de trop grandes quantités de raisins, créant régulièrement un surplus qui, malgré les programmes fédéraux-provinciaux visant à acheter la production excédentaire, est un problème pour ce secteur.

Les variétés cultivées au Canada sont, à quelques exceptions près, plus coûteuses que les espèces importées. Toutefois, les variétés vinifera, utilisées dans la fabrication de vins de marque, sont offertes à des prix voisins des variétés californiennes.

Les variétés généralement utilisées pour les vins de table à bas et moyens prix coûtent près de 50 p. 100 plus cher que les mêmes variétés utilisées par les producteurs californiens. Cette différence de prix est partiellement attribuable au climat canadien et aux règlements provinciaux empêchant les entreprises vinicoles d'importer leurs matières premières, ce qui a conduit à renforcer le rôle des offices de commercialisation du raisin dans l'établissement des prix. Dans les provinces qui ne limitent pas l'utilisation d'ingrédients importés, les producteurs achètent à l'étranger des raisins, des jus ou des vins moins coûteux.

Il existe actuellement une surproduction de vin à l'échelle internationale, ce qui exerce une pression à la baisse sur les prix. Cet excédent est dû à divers facteurs, dont les subventions accordées aux viticulteurs de la CEE, contribuant ainsi à maintenir un niveau élevé de production de raisins alors que la demande européenne de vins décline, ainsi que le rendement accru des vignobles et d'excellentes récoltes plusieurs années de suite. Dans la CEE, l'excédent est distillé pour produire de l'alcool servant à d'autres fins. La quantité de vin ainsi utilisée est importante et elle correspondait au cinquième de la production de la CEE.

Les économies d'échelle sont plus importantes dans la production de vins bon marché que dans celle des vins de qualité supérieure. Les réglementations provinciales actuelles empêchent les plus grandes entreprises canadiennes ayant des établissements dans plusieurs régions de rationaliser leurs activités et de profiter d'économies d'échelle, rendant la productivité de cette industrie canadienne inférieure à celle des entreprises vinicoles américaines. Il semble toutefois qu'au Canada et aux États-Unis les salaires et les frais d'emballage soient à peu près les mêmes. Les petits viticulteurs canadiens ou les domaines vinicoles fabriquant des vins de qualité jouissent d'économies d'échelle comparables à celles de leurs homologues américains.

Outre la possibilité de s'approvisionner en raisins à meilleur prix, les négociants en vins européens et américains profitent également d'un avantage commercial découlant de leur réputation bien établie et de leurs produits de marque. Les appellations reconnues dénotant le type ou les particularités des divers vins, associées à des régions géographiques, sont un important facteur de commercialisation des produits. Pour les vins canadiens, un tel système d'appellations reconnues n'existe pas.

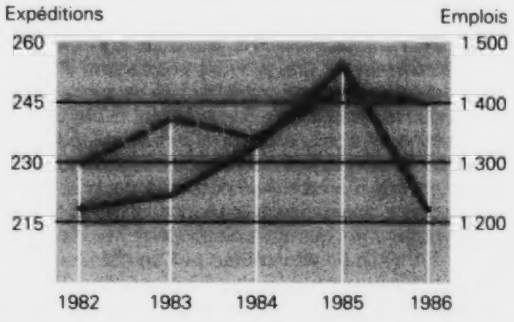
L'industrie canadienne du vin a constamment amélioré ses produits et livre surtout concurrence, du point de vue du volume, sur le marché des vins de table à bas et moyens prix. Le coût de production généralement plus élevé des vins canadiens est compensé, à la vente au détail, par la politique de majorations différentielles. De plus, certaines provinces permettent la vente au détail des vins canadiens à l'exploitation même et d'autres permettent d'accéder à un réseau de distribution plus étendu que celui des vins importés dans les magasins appartenant à l'entreprise ou dans les magasins titulaires de licences ou les épiceries, lorsqu'il s'agit du Québec.

Facteurs liés au commerce

Les tarifs sur les vins sont peu élevés et n'ont guère d'influence sur le commerce. Les tarifs imposés par le Canada sont de 20 ¢ CAN le gallon pour les vins plats, tandis que les États-Unis imposent un tarif de 37,5 à 62,5 ¢ US le gallon, soit de 45,4 à 75,6 ¢ CAN selon un taux de change de 1,21 $ CAN pour 1 $ US. Pour les vins mousseux, le tarif canadien est de 4 $ CAN la douzaine de bouteilles, soit environ 2 $ CAN le gallon, tandis que les tarifs américains sont de 1,17 $ US ou 1,42 $ CAN le gallon.

Les règlements canadiens sur l'inscription au catalogue, la distribution et l'établissement des prix des boissons alcoolisées influent plus sur le commerce que les tarifs et sont une importante source d'irritation pour les partenaires commerciaux du Canada. L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis comporte plusieurs changements importants visant à favoriser l'accès des vins américains au marché canadien. Toutefois, il reste à régler la plainte officielle déposée par la CEE et maintenue par un rapport du comité du GATT, en octobre 1987, à savoir que ces règlements ne concordaient pas avec les règles du commerce international.

Aux termes de l'Accord, les vins américains seront considérés de la même façon que les vins canadiens à des fins d'inscription au catalogue et de distribution, c'est-à-dire que les vins américains ne seront pas traités moins favorablement que les produits canadiens. Un tribunal administratif sera également institué pour examiner les cas de contestation d'inscription au catalogue. Les écarts de majoration des produits de prix supérieur, justifiés par les frais de service, seront réduits de 25 p. 100 à la date d'entrée en vigueur de l'Accord, et à nouveau réduits de 25 p. 100, 365 jours plus tard. Le reste sera éliminé par étapes égales sur les 5 années suivantes.



Expéditions ——— (en millions de dollars)

Emplois – – – – –

L'Accord prévoit en outre ce qui suit : le Québec peut continuer d'exiger la mise en bouteille dans la province du vin vendu dans les magasins d'alimentation, à condition qu'il y ait d'autres points de vente, pour les vins américains, comme les magasins de la Société des alcools; les magasins privés de vin de la Colombie-Britannique et de l'Ontario resteront en activité selon les règlements actuels; l'inscription au catalogue actuelle des domaines vinicoles de la Colombie-Britannique sera retenue; les régies des alcools des États américains, qui sont l'équivalent des régies provinciales au Canada, seront aussi tenues de considérer les vins canadiens de la même façon que les vins américains; les tarifs américains et canadiens seront éliminés par étapes égales sur 10 ans. Notons que l'Accord n'exige pas l'élimination des barrières internes au commerce du vin ni des règlements provinciaux touchant le contenu local.

Au sujet du différend soumis au GATT dont il a déjà été question, le conseil du GATT a adopté le rapport de son comité et le Canada s'est engagé à rendre compte au conseil d'ici la fin de 1988 des mesures prises pour se conformer aux directives du GATT. Étant donné que la CEE domine le marché canadien des vins importés, la nature de ces mesures ainsi que la date de leur entrée en vigueur seront d'une grande importance pour cette industrie qui essaie de conserver sa place.

Facteurs technologiques

La fabrication du vin est une technique traditionnelle, arrivée à maturité. Même si le procédé de base de la fermentation demeure inchangé, cette industrie tend à adopter les techniques de pointe pour le matériel et pour les méthodes. Bien des négociants en vins canadiens ont été formés dans les centres les plus réputés d'Europe et de Californie. Cette industrie canadienne est aussi avancée à ce chapitre que ses concurrentes, bien qu'elle ne soit arrivée que récemment sur le marché des vins de table secs.

3. Évolution de l'environnement

La hausse de la consommation canadienne de vins, de même que les possibilités d'expansion, offrent d'intéressantes perspectives pour l'augmentation des ventes de vins au Canada. Cependant, l'ouverture du marché intérieur aux importations fera ressortir les faiblesses structurelles de cette industrie.

Les grandes entreprises vinicoles devront rationaliser leurs activités pour abaisser leurs coûts de production, ce qui pourrait entraîner des pertes d'emplois. Elles s'orienteront probablement davantage vers l'embouteillage et le mélange de vins importés pour le marché des vins de table à bas prix. Ces changements seront toutefois limités par certains règlements provinciaux faisant obstacle au commerce interprovincial du vin ou touchant le contenu canadien et les mélanges. La possibilité pour cette industrie de s'adapter à cette nouvelle situation dépendra de l'élimination de ces barrières et du rythme auquel ces changements seront apportés. Toutefois, le Comité des ministres sur le commerce intérieur tente actuellement de parvenir à une entente en vue de supprimer les barrières interprovinciales sur les boissons alcoolisées.

Les viticulteurs feront eux aussi face à des difficultés résultant de la surproduction actuelle, de la perte de leur marché pour les variétés moins adéquates et de pressions à la baisse sur les prix. Jusqu'ici, les politiques provinciales favorisaient autant que possible l'utilisation de raisins canadiens. A l'avenir, les entreprises vinicoles pourront probablement choisir plus facilement leurs sources d'approvisionnement en fonction du climat commercial.

Les viticulteurs et les entreprises vinicoles chercheront à cultiver des cépages de meilleure qualité et à produire de meilleurs vins. Les efforts se poursuivront pour faire reconnaître partout dans le monde les vins canadiens, de même que les appellations des régions vinicoles et les variétés de cépages canadiens.

La solution par le GATT du différend déjà mentionné facilitera l'accès au marché canadien sur le marché international des vins sur une base multinationale. Il devrait en résulter une augmentation des exportations de la CEE, causant un grave préjudice à l'industrie vinicole canadienne, compte tenu de la présence déjà importante des vins de la CEE au Canada.

A la suite de l'Accord, les vins américains devraient également élargir leur part du marché canadien. L'industrie vinicole américaine augmentera probablement ses exportations de vins bon marché au Canada. Il est difficile de prévoir si cette augmentation se fera aux dépens des vins européens ou des vins canadiens. De toute façon, cette industrie canadienne devra faire face à l'érosion de sa part du marché.

4. Évaluation de la compétitivité

L'industrie vinicole canadienne est très réglementée. A moins de changements au régime actuel, surtout au chapitre des barrières au commerce intérieur et des règlements quant au contenu des mélanges, il est peu probable que le secteur du vin à bas prix soit compétitif dans un marché libéralisé.

Cependant, le secteur québécois de cette industrie, qui repose surtout sur la fabrication de mélanges et l'embouteillage de vins importés, est compétitif et devrait le rester, parce qu'il a librement accès à ses sources d'approvisionnement et peut vendre ses produits dans les magasins d'alimentation.

Les petites entreprises et les domaines vinicoles se sont taillé une place sur le marché intérieur et la plupart sont compétitifs dans le secteur des vins à prix moyens et élevés. L'élimination des barrières interprovinciales pourrait leur ouvrir de meilleures perspectives sur le marché intérieur. Il est possible que ce créneau ne soit pas touché par la décision du GATT ou par l'Accord de libre-échange, parce que la concurrence accrue des importations devrait porter principalement sur les vins à bas et moyens prix.

Pour de plus amples renseignements sur ce dossier, s'adresser à :

Industries des services
et des biens de consommation
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Entreprises vinicoles
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5

Tél. : (613) 954-2934

PRINCIPALES STATISTIQUES*

CTI 1141 (1980)

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Établissements	33	33	34	39	46	50
Emplois	1 239	1 298	1 379	1 339	1 421	1 400
Expéditions**	65	219	222	235	256	218
Expéditions***	393	1 156	1 136	1 196	n.d.	n.d.
Investissements**	n.d.	11,9	12,7	15,4	16,1	15,2
Bénéfices après impôts**	4,0	15,9	18,1	16,9	16,1	n.d.
(en % des revenus)	6,2	7,9	7,8	6,8	6,3	n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES

	1973	1982	1983	1984	1985	1986
Exportations**	—	1	1	1	1	1
Expéditions intérieures**	65	218	221	234	255	216
Importations**	65	189	164	226	210	263
Marché intérieur**	130	407	385	460	465	479
Exportations (en % des expéditions)	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
Importations (en % du marché intérieur)	50,1	46,6	42,6	49,0	45,2	54,9

Source des importations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1982	8	79	—	13
	1983	7	87	—	6
	1984	5	84	—	11
	1985	4	93	—	3
	1986	4	93	—	3

Destination des exportations (en %)		É.-U.	CEE	Asie	Autres
	1982	72	8	—	20
	1983	67	9	2	22
	1984	65	17	2	16
	1985	77	11	7	5
	1986	86	6	6	2

RÉPARTITION RÉGIONALE — Moyenne des 3 dernières années

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Établissements (en %)	6	26	35	10	23
Emplois (en %)	n.d.	18	49	n.d.	23
Expéditions (en %)	n.d.	21	42	n.d.	27

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Propriété	Emplacement
TG and Bright Co. Limited	canadienne	partout au Canada
Les Vins Andrès Ltée	canadienne	partout au Canada
Ridout Wines Limited	canadienne	Ontario et Colombie-Britannique
Calona Wines Ltd.	américaine	Colombie-Britannique

* Ces chiffres ne comprennent pas les activités de la Société des alcools du Québec.
** Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.
*** Les quantités indiquées sont exprimées en milliers d'hectolitres.

Les données utilisées dans ce profil proviennent de Statistique Canada.